

VU Research Portal

Motivatie in sport en lichamelijke opvoeding (1)

Bakker, F.C.

published in
Lichamelijke Opvoeding
1983

document version
Publisher's PDF, also known as Version of record

[Link to publication in VU Research Portal](#)

citation for published version (APA)
Bakker, F. C. (1983). Motivatie in sport en lichamelijke opvoeding (1). *Lichamelijke Opvoeding*, 71, 4-7.

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal ?

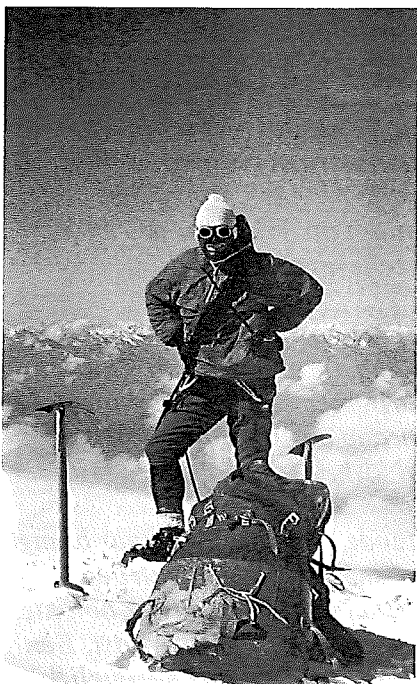
Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

E-mail address:
vuresearchportal.ub@vu.nl

Samenvatting

In dit eerste artikel worden belangrijke begrippen uit de motivatiepsychologie besproken. Het verschil tussen motief, motivatie en motivering komt aan de orde, de invloed van leerervaringen op de ontwikkeling van motieven wordt toegelicht, evenals de wijze waarop motieven werkzaam zijn en het gedrag beïnvloeden. Daarbij wordt op diverse plaatsen de betekenis van e.e.a. voor de praktijk van lichamelijke opvoeding en sport aangegeven. In een tweede artikel zal op enkele specifieke onderwerpen uit de motivatiepsychologie, die speciaal van belang zijn voor de praktijk, worden ingegaan.



Blijkbaar zijn mensen gemotiveerd zich grote inspanningen te getroosten

Motivatie in sport en lichamelijke opvoeding (1)

Inleiding

Een goede marathonloper traint 200 tot 300 km per week, hetgeen neerkomt op 10 tot 20 uur „alleen maar lopen“. Topturnsters zijn dagelijks enkele uren met hun sport bezig, het risico nemend van pijnlijke en soms ernstige blessures. Tijdens de Tour de France brengen wielrenners iedere dag uren door op hun fiets, soms in temperaturen die ruim boven de 30 °C liggen, andere keren in sneeuw- of hagelbuien. Iedereen die renners tegen een col heeft zien zwoegen weet wat bedoeld wordt met afzien. Parachutisten nemen het risico dat hun parachute één keer niet opengaat, en alpinisten weten dat alleen al in het Mont Blanc-gebied jaarlijks meer dan 100 collega's niet terugkomen.

Blijkbaar zijn mensen gemotiveerd om af te zien, zich grote inspanningen te getroosten, gevaar te trotseren, kortom bepaalde dingen te doen en andere te laten om hun sport te kunnen beoefenen. Deze constatering geldt niet alleen topsport. Bergbeklimmers die alleen in hun vakantie klimmen lopen vaak dezelfde risico's als meer professionele alpinisten. Bij menig trimmer is het afzien even goed van het gezicht af te lezen als bij de Tourrenner die voor de bezemwagen uitfietst.

De vraag die deze voorbeelden oproept is „waarom?“. Waarom neemt een bergbeklimmer dat risico, waarom ziet een trimmer zo af, waarom loopt iemand 20 uur per week? Op deze waarom-vragen probeert de motivatiepsychologie een antwoord te geven. Daarbij is het goed te bedenken dat de zojuist gegeven voorbeelden niet exclusief zijn voor het beoefenen van sport. Ze zijn met evenveel gemak te geven ten aanzien van het beoefenen van muziek, ballet of welke

hobby of beroepsmatige bezigheid dan ook.

De bovengenoemde waarom-vragen hebben ook een keerzijde die leraren lichamelijke opvoeding vermoedelijk nog vertrouwder in de oren zal klinken dan de zojuist gegeven voorbeelden. Dan gaat het om vragen als: waarom heeft leerling A weinig zin om mee te doen als er basketbal gespeeld wordt? Hoe komt het dat klas x nooit echt lekker aan het werk te krijgen is? Of waarom spelen sommige leerlingen in een tussenuur liever met de computer dan met een volleybal? Ook deze vragen liggen op het terrein van de motivatiepsychologie. Dit deelgebied van de psychologie houdt zich dus bezig met kwesties als: waarom gaan sommige personen wel en andere geen sport bedrijven? Welke motieven brengen iemand ertoe te gaan voetballen, wielrennen of te gaan parachute-springen? Waarom heeft de ene leerling voorkeur voor volleybal en de ander voor basketbal? Is iemands motivatie tot deze activiteiten te beïnvloeden, en welke factoren zijn dan van belang? Onder welke omstandigheden is iemand optimaal gemotiveerd en hoe is dit optimale niveau te bereiken en in stand te houden?

In het tweede deel van dit artikel zal ik van enkele der hier gestelde vragen aangeven welke antwoorden daarop door de motivatiepsychologie zijn gegeven. Daarvóór is het echter nuttig het kader waaruit dergelijke antwoorden voortkomen weer te geven.

Motivatiepsychologie

Motivatie heeft betrekking op de vraag naar het „waarom“ van gedragingen en de motivatiepsychologie heeft tot taak deze vraag te beantwoorden. Heel algemeen gezegd gaat het in dit deelgebied van de psychologie om de vragen naar: „het ontstaan, de richting en de persistentie van het gedrag“ (Orlebeke, 1981, p. 13). De „waarom-vraag“ valt daarmee in drie aspecten uiteen: waarom investeren mensen energie in het uitvoeren van bepaalde activiteiten, waarom in dié en niet in andere en waarom gaan ze er mee door of stoppen ze er mee?

Nu bestaat er niet één motivatiepsychologie, maar er zijn verschillende theorieën (instincttheorieën, theorieën waarin de reductie van een drijfveer

Dit artikel is gebaseerd op het hoofdstuk „Motivatie en sport“ dat is opgenomen in „Sportpsychologie, een op het bewegen georiënteerde benadering“ door F. C. Bakker en H. T. A. Whiting. Dit boek zal in de eerste helft van 1983 verschijnen bij Samson Uitgeverij, Alphen aan de Rijn.

centraal staat, of waarin uitgegaan wordt van een optimaal niveau van stimulering, verwachtingstheorieën; zie voor overzichten Atkinson, 1964; Deci, 1975; Murray, 1964; Orlebeke, 1981). Sommige theorieën richten zich vooral op de vraag waaraan mensen energie voor hun activiteiten onttelen. Andere theorieën zijn beter geschikt om de richting van gedrag te verklaren en weer andere om vragen te beantwoorden die betrekking hebben op het doorgaan met, of het beëindigen van een eenmaal gekozen activiteit. Theorieën verschillen bovendien in gedragsaspecten waarop zij zich richten (prestatiegedrag, agressief gedrag, coöperatief gedrag). Tenslotte is er een verschil in accent op diergedrag of gedrag van mensen dat wordt bestudeerd en waar dikwijls een meer op biologische of meer op cognitieve aspecten georiënteerde ontwikkeling parallel aan loopt. In het onderstaande zal ik een zeker accent leggen op die theorieën waarin aan cognitieve factoren binnen de motivatie een belangrijke plaats wordt ingeruimd.

Motieven en motivatie

Hoewel in het spraakgebruik motief en motivatie dikwijls door elkaar gebruikt worden, is het nuttig beide begrippen te onderscheiden.

Motieven (beweegredenen, beweeggrond) zijn betrekkelijk stabiele eigenschappen van personen die iemand aanzetten tot bepaalde activiteiten. Motieven zijn disposities, dat wil zeggen dat ze onder bepaalde omstandigheden werkzaam zijn of geactualiseerd worden in het gedrag, en motieven zijn eigenschappen waarin mensen onderling (kunnen) verschillen. Als voorbeeld van motieven kunnen genoemd worden prestatiemotief, affiliatiemotief (behoefte aan vriendschappelijke en gevoelsmatig getinte relaties), machtsmotief, exploratiemotief enz., een opsomming die gemakkelijk valt uit te breiden.

Motivatie heeft betrekking op een toestand van de persoon die verantwoordelijk wordt geacht voor de uitvoering van een bepaalde activiteit op een bepaald moment. Deze toestand is in de regel een gevolg van een combinatie van interne (persoons-) en externe (situatie-) factoren. Wanneer motieven werkzaam zijn (of geactualiseerd zijn), is sprake van

motivatie. Motieven vormen echter slechts één der factoren die bepalen tot welk gedrag iemand op zeker moment gemotiveerd is en hoe sterk zijn motivatie is. Situatiefactoren en biologisch verankerde behoeften spelen evenzeer een rol. De motivatie van een atleet om te presteren of uit te blinken zal bijvoorbeeld niet alleen afhankelijk zijn van zijn prestatiemotief (zijn wens om uit te blinken), maar ook van de reputatie van zijn tegenstanders en van de publieke belangstelling voor zijn wedstrijd, om slechts twee situatiefactoren te noemen. Verschillende motieven kunnen bovendien tegelijkertijd werkzaam zijn – waarbij ook sprake kan zijn van tegenstrijdige motieven – en gezamenlijk bepalen zij hoe sterk de motivatie op een bepaald moment is.

„Behoeftte” vormt de keerzijde van het begrip motief of van het meer biologisch georiënteerde drijfveer (drive).

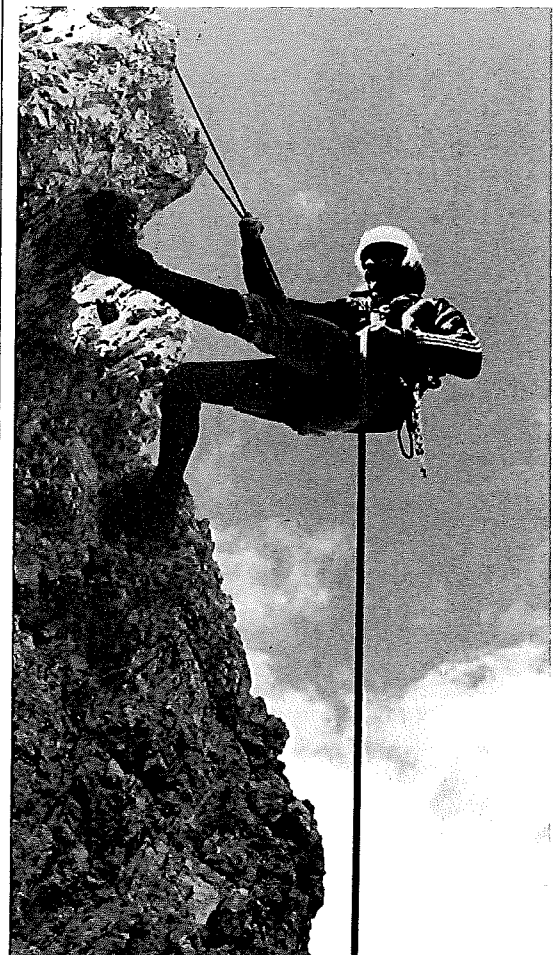
Vooral bij dit laatste is dit gemakkelijk te illustreren: een biologisch tekort (behoefte aan voedsel of aan zuurstof) vormt de drijfveer voor het organisme tot gedrag dat gericht is op het opheffen van het tekort, i.c. het bevredigen van de behoefte. Het bereiken van voedsel (of zuurstof) vormt het doel van het organisme en gedrag dat tot dit doel leidt heeft positieve waarde. De behoefte *activeert*, de aarde van de behoefte *geeft richting* aan het gedrag (zoeken naar voedsel wanneer een tijdlang niet gegeten is of proberen boven water te komen om weer lucht te krijgen) en bevrediging van de behoefte leidt tot *beëindiging* van het gedrag.

Het merendeel van gemotiveerd gedrag van mensen is niet terug te voeren op het bevredigen van biologische behoeften, in ieder geval niet rechtstreeks. Juist voor dit gedrag worden motieven als verklaren principe gebruikt. Daarbij wordt overigens dikwijls dezelfde terminologie gehanteerd als bij de biologische behoeften. Ook bij het prestatiemotief spreken we over de *behoefte* om uit te blinken, of bij het affiliatiemotief over een *tekort* aan genegenheid.

Motieven en doelen

Nauw verbonden aan het begrip motief zijn de doelen die iemand zich stelt (of nastreeft) en de verwachte waarde die zijn handelen ten opzichte van die

doelen heeft. Het prestatiemotief brengt iemand ertoe de beste te willen worden van het team, een doel dat hij zou kunnen bereiken door vaker te trainen dan zijn teamgenoten. Bij het zich stellen van doelen en daarop afstemmen van handelingen treden belangrijke leerprocessen op. De atleet die zich extra trainingsinspanning getroost zal dit als een nuttige tijdsinvestering beschouwen indien hij inderdaad na verloop van tijd de beste van het team is. Ook het bereiken van het gestelde doel zal als waardevol worden ervaren, met als mogelijk gevolg dat de wens om uit te blinken door een dergelijke ervaring versterkt wordt. Zeker wanneer herhaaldelijk soortgelijke positieve ervaringen worden doorgemaakt wordt het prestatiemotief sterker – en omgekeerd neemt dit motief in sterkte af indien



Het merendeel van gemotiveerd gedrag van mensen is niet terug te voeren op het bevredigen van biologische behoeften

Motivatatie in sport en lichamelijke opvoeding (1)

het gestelde doel niet wordt bereikt (Hermans, 1971). Uit dit laatste kan afgeleid worden hoe belangrijk het is voor de ontwikkeling van motieven, dat personen leren zichzelf realistische doelen te stellen. (Ik zal hierop in het tweede deel van dit artikel nog terugkomen; vergelijk in dit verband ook de bijdrage van E. Timmers die in de Lich. Opv. nr. 3 zal verschijnen.) In Heckhausens (1974) omschrijving van het begrip motief wordt de verbondenheid tussen motief, doel en waarde van handelingen in relatie tot die doelen, evenals het belang van leerervaringen tot uiting gebracht:

„Motive sind Niederschläge langdauernder Erfahrungen und bestehen deshalb aus hoch verallgemeinerten Zielvorstellungen und Handlungserwartungen“ (p. 147).



Geef leerlingen de kans zich competent te voelen

Leerervaringen en de ontwikkeling van motieven

Vooral door Deci (1975) wordt voor de ontwikkeling van menselijke motieven het belang van leerervaringen benadrukt. Deci richt zich daarbij vooral op wat hij noemt „intrinsieke motivatie“. Intrinsiek gemotiveerd gedrag komt voort uit de wens van personen om zich competent te voelen. De basisbehoefte (of het basismotief) tot competentie en tot zelfontplooiing ontwikkelt zich gaandeweg tot meer specifieke motieven zoals het prestatiemotief, het motief tot zelfverwerkelijking, of de behoefte aan kennis.

De ontwikkeling van verschillende motieven is afhankelijk van de mate waarin de omgeving het kind (en later de volwassene) de gelegenheid biedt zijn behoefte om zich competent te voelen in bepaald gedrag te uiten. Wanneer gedragingen die aan een bepaalde behoefte zijn gekoppeld worden aangemoedigd en bij het kind een positief gevoel oproepen zal een motief zich ontwikkelen. Bijvoorbeeld: wanneer onafhankelijk gedrag wordt aangemoedigd en de persoon zich door dat gedrag inderdaad „competent“ voelt, ontwikkelt uit het basismotief competentie een onafhankelijkheidsmotief. Hetzelfde geldt voor de behoefte aan nieuwe indrukken, aan kennis, aan het

beheersen van vaardigheden, aan macht, of voor de behoefte uit te blinken (prestatiemotief), of zichzelf te verwerkelijken.

Maar ook meer sociale motieven, als behoefte aan goedkeuring (approval), aan aanvaarding, en aan genegenheid komen tot stand door de reacties van de omgeving op het gedrag van het kind. Alleen zouden deze motieven juist ontstaan, wanneer het kind weinig steun uit zijn omgeving ondervindt in zijn streven naar competentie. Om dit laatste te illustreren: een kind dat te maken krijgt met een nieuwe, onbekende situatie kan proberen daar zelfstandig op af te gaan, maar kan ook de bescherming van ouders of volwassenen zoeken om zijn onzekerheid kwijt te raken. Wordt dit laatste aangemoedigd, dan leert het kind dit gedrag als waardevol en is als gevolg de ontwikkeling van een behoefte aan steun waarschijnlijker dan de ontwikkeling van een onafhankelijkheidsmotief.

Actualisering van motieven

Zoals gezegd zijn motieven onder bepaalde omstandigheden werkzaam. Gebruik makend van Deci's (1975) cognitieve motivatiemodel, dat in fig. 1 schematisch is weergegeven, is de manier waarop motieven geactualiseerd worden te verduidelijken.

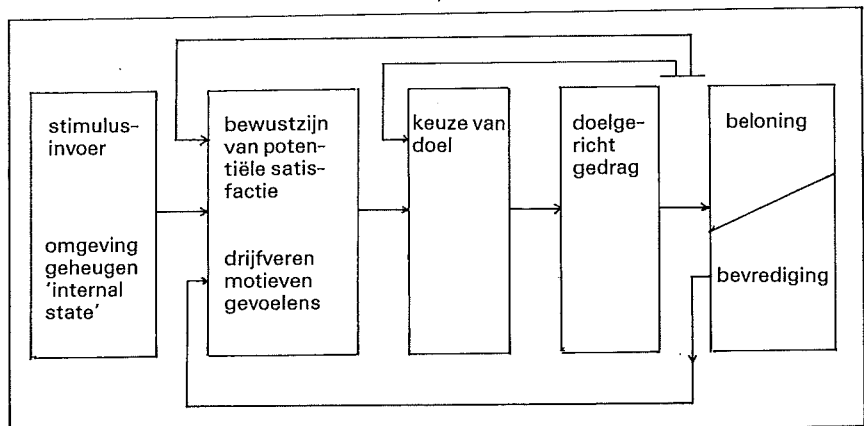


Fig. 1 Deci's cognitieve motivatiemodel (Deci, 1975, p. 122).

Centraal in het model staat het tweede blok: „bewustzijn van potentiële satisfactie“. Iemand is zich ervan bewust dat hij een toestand zou kunnen bereiken die hij als aangener, als bevredigender,



ervaart dan de toestand waarin hij op dat moment verkeert. Daarbij kan het gaan om (a) het bevredigen van een biologische behoefte (honger, dorst); (b) het bevredigen van de intrinsieke behoefte aan gevoelens van competentie (of van een der specifieke motieven die zich uit dit basismotief hebben ontwikkeld); (c) meer positieve emotionele gevoelens of minder negatieve willen ervaren.

Aan dit bewustzijn - Deci spreekt over „cognitive representation of a desired future state” (p. 96) - ontleent de persoon de energie voor gemotiveerd gedrag. Het hongergevoel zet hem aan wat te gaan eten; de overtuiging dat hij afgaat als hij als laatste binnen komt, brengt de leerling ertoe een op het oog zinloze eindsprint in te zetten. Het bewustzijn dat potentiële satisfactie mogelijk is, wordt gewekt door prikkels, afkomstig uit de omgeving (wanneer iemand een feestelijk gedekte tafel ziet), uit het geheugen (de voldoening die het gaf het eigen record scherper te stellen), of uit een interne toestand van het organisme (bloedsuikerspiegel). Het door interne of externe prikkels geactiveerde bewustzijn leidt de persoon bij het kiezen van zijn doel: hij wil wat te eten krijgen, of hij wenst de beste van het team te worden of zich minder somber te voelen. Vervolgens kiest hij gedrag waarvan hij aanneemt dat dit hem inderdaad dichterbij het doel brengt: hij gaat wat eten, extra trainen of wat vaker naar een film.

Tenslotte brengt het gekozen gedrag in meer of mindere mate de verwachte resultaten. Er is sprake van beloning, c.q. bevrediging van de behoefte die werd gevoeld.

Enkele punten uit Deci's model moeten worden benadrukt. In de eerste plaats: iemand neemt *beslissingen* over welk doel op een bepaald moment nagestreefd zal worden, waarbij de verwachte effecten van zijn handelingen worden meegewogen. Deze beslissingen hebben betrekking op het stellen van prioriteiten wanneer uiteenlopende motieven en drijfveren gelijktijdig een rol spelen (tot een bewustzijn van potentiële satisfactie leiden), maar het nastreven van het ene motief het andere doorkruist.

Gezellig uitgaan en de volgende dag een topprestatie leveren is veelal moeilijk te verenigen. Je kunt in een tussenuur niet én achter de computer zitten én een partijtje volleybal spelen. Als je je concentreert op een belangrijk proefwerk kán het tot op de bodem gaan in de daaraan voorafgaande gymnastiekles als een storende invloed op je concentratie worden beschouwd (of deze perceptie van de leerling terecht is, kan in het midden gelaten worden). De beslissingen die iemand neemt hebben ook betrekking op de te kiezen doelen. Je kunt uitblinken in sport, maar ook in muziek, in ballet of in leervakken op school.

Dit brengt ons op het tweede punt: er vindt *terugkoppeling* of feedback plaats. Daardoor leert iemand zoals hiervoor werd gezegd bepaalde motieven te ontwikkelen en andere niet. Hij leert ook dat sommige handelingen beter geschikt zijn om zijn doelen te bereiken dan andere, en dat hij om zich competent te voelen beter kan gaan schaken dan gaan voetballen.

Een laatste punt uit Deci's model waar de aandacht op gevestigd moet worden is het feit dat mensen bij hun beslissingen gebruik maken van *informatie*. Informatie uit de omgeving, uit het geheugen en uit de interne toestand van het organisme, die de persoon tot het bewustzijn van potentiële satisfactie brengen. Informatie over gewenste en ongewenste effecten van bepaalde handelingen. Agressief gedrag kan bijvoorbeeld behalve een zekere instrumentele waarde hebben ook negatieve effecten teweeg brengen. Informatie over de waarschijnlijkheid dat bepaald gedrag tot de gewenste uitkomst leidt en informatie over de waarde van bepaalde handelingen voor de persoon die ze uitvoert wordt eveneens gebruikt bij het nemen van beslissingen. Voorzover informatie door anderen kan worden gegeven betekent bovenstaande dat juist op dat punt invloed uitgeoefend kan worden op iemands motivatie. Informatie over het nut van bepaalde oefeningen, het waarom van een duurloop, het succes van een uitgevoerde opdracht e.d. vormen derhalve belangrijke aangrijpingspunten om de motivatie van een leerling te beïnvloeden.

Motivering

Tot slot van deze bespreking van motieven en motivatie wil ik nog wijzen op het woord *motivering*, dat zeker in de sport dikwijls gebruikt wordt naast de termen *motief* en *motivatie*. „Onder motivering wordt verstaan het aangeven van redenen die iemand tot een gedrag of besluit hebben gebracht, resp. de rechtvaardiging van een gedragslijn” (Duijker en Vuyk, 1969, p. 295). Deze auteurs wijzen er terecht op dat wat iemand achteraf meedeelt over zijn beweegredenen geenszins hoeft overeen te stemmen met wat hem werkelijk heeft bewogen, terwijl het evenmin altijd mogelijk is tot in detail aan te geven welke motieven aan handelingen ten grondslag liggen. Wanneer we kennis omtrent iemands motieven willen hebben, maken we dikwijls gebruik van de motiveringen die de betrokkene geeft. Dit geldt evenzeer binnen de sportpsychologie wanneer atleten naar hun motieven worden gevraagd als in de gymnastiekles, wanneer bij een leerling naar de beweegredenen voor zijn desinteresse wordt geïnformeerd. Het is goed bovenstaande relativisering over uitspraken die mensen doen over hun beweegredenen daarbij in het oog te houden.

Referenties

- Atkinson, J. W.; *An introduction to motivation*. London: D. van Nostrand Comp., 1964.
Deci, E. L.; *Intrinsic motivation*. New York: Plenum Press, 1975.
Duijker, H. C. J., & Vuyk, R.; *Leerboek der psychologie*. Groningen: Wolters-Noordhoff, 1969.
Heckhausen, H.; *Motive und ihre Erstehung*. In F. E. Weinert, C. F. Graumann & M. Hofer (Eds.), *Pädagogische Psychologie I*. Frankfurt a. M.: Fischer Taschenbuch, 1974.
Hermans, H. J. M.; *Prestatiemotief en faalangst in gezin en onderwijs*. Amsterdam: Swets & Zeitlinger, 1971.
Murray, E. J.; *Motivation and emotion*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice Hall, 1964.
Orlebeke, J. F.; *Motivatie*. In J. F. Orlebeke, P. J. D. Drenth, R. H. C. Janssen & C. Sanders (Eds.), *Compendium van de psychologie*. Muiderberg: Coutinho, 1981.

Correspondentie-adres

Dr. F. C. Bakker
Interfaculteit Lichamelijke Opvoeding
Vakgroep Psychologie,
Postbus 7161,
1007 MC Amsterdam.